

Virginie DOROTTE

50 ans, 1 enfant
10 RUE des Hibiscus
44600 Saint Nazaire
vaccinée

virginedorotte30bis@gmail.com

06.99.10.64.79

COMMERCIALE HOSPITALIER

Responsable commerciale santé depuis 20 ans,
Dotée d'une grande expertise technique et
scientifique. Véritable développeur d'affaires,
autonome, et pugnace.



COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Maitrise de la gestion des AO. Négociation pharmacie
- Gestion des KOL.
- Prospection, présentation des produits et services de l'entreprise.
- Mise en place et suivi d'essais
- Ventes sur objectifs mensuels selon un argumentaire préétabli, lancement et développement produit
- Etablissement un diagnostic en fonction des attentes du client.
- Suivi et fidélisation de la clientèle.
- Gestion des grands comptes.
- Création, organisation et gestion d'évènements (relation publique, réunions, formations, congrès)
- Suivi, remontées et actions concurrence.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis
Novembre 2021

Responsable commerciale

ETHICON/JOHNSON&JOHNSON

Vente de produits chirurgicaux (agents hémostatiques) à destination des chirurgies viscérales, cardiaques, neuro, pneumo. Présence quotidienne au bloc opératoire.
Organisation de staff, réunions scientifiques.

Février
2019 /Aout 2021

Responsable commerciale (CDD)

ORKYN- Nouvelle

Aquitaine

Vente de prestation de santé à domicile, respiratoire (oxygénothérapie, ventilation, SAOS)
Organisation et suivi de la prestation avec les équipes techniques.
Reporting et suivi des cas patients aux prescripteurs.
Suivi de la facturation, animation d'équipe, organisation de formations

Octobre 2015-Janvier
2019

Responsable de secteur

DENTSPLY SIRONA - Auvergne/Rhône

Alpes

Vente de dispositifs médicaux implantables (implants, accastillage, substituts osseux)
instruments chirurgicaux, auprès des chirurgiens-dentistes libéraux et hospitaliers, vente de services (formation continue, communication cabinet)

Résultats : augmentation du CA + 26%, R/O 2016 : 107%

2012 – 2015

Responsable commerciale

BIOMUP- Auvergne /Rhône alpes

Vente de dispositifs médicaux implantables (plaque de collagène à destination des chirurgies viscérales, cardiaques, neuro). Présence régulière au bloc opératoire
Résultats : CA 150ke, évolution +100% création de secteur, obtention de plusieurs marchés (HCL ,CHU St Etienne, cliniques)

2010-2011

Déléguée Pharmaceutique

THUASNES-PACA

CDD, remplacement congé maternité

2007 - 2010

Ingénieur Commerciale

BAXTER - Midi Pyrénées/Languedoc Roussillon

Vente de produits chirurgicaux (agents hémostatiques) à destination des chirurgies viscérales, cardiaques, neuro, pneumo. Présence quotidienne au bloc.

Résultats : évolution CA global +20% lancement nouveaux produit +62%, obtention de plusieurs marchés publics et privés

2004 – 2007

Ingénieur Commerciale

ABBOTT - Midi-Pyrénées

Vente de produits d'anesthésie (générale & ALR), présence quotidienne au bloc.

Résultats : maintien de la position de leader (80% de PA,) obtention d'un marché dédié à la concurrence, évolution +10%

2003-2004

Commerciale

TYCO - PACA

Vente de dispositifs médicaux (matériel de bloc stérile à usage unique)

Résultats : CA 1 M D'EUROS, maintien de marchés importants (AP de Marseille) obtention de plusieurs marchés.

De 1998 à 2003

DELEGUEE MEDICALE ville/hôpital

AVENTIS- RP puis 31,32,65

Présentation et vente de médicaments de cardiologie , aux médecins généralistes, cardiologues libéraux et hospitaliers

FORMATION INITIALE ET CONTINUE

1999	Diplôme de visite médicale GSA Boulogne
1996	BTS force de vente en alternance IDRAC Paris
1994	BAC F8 (sciences médico-sociale)

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Permis B
- Maitrise des outils informatiques (Word, Excel, PowerPoint,)
- Rugby
- Lecture, sciences humaines, voyages
- Sport (fitness, équitation)

